ইউ মাস্ট ডু বিজনেস

ড. তাওফিক চৌধুরী

কালের ঘূর্ণাবর্তে সবকিছুর পালাবদল ঘটছে। পরিবর্তন আসছে জীবনের রূপ ও রঙে। সময়ের পরিবর্তনের সাথে সাথে নতুন চিন্তা এসে গ্রাস করছে পুরোনো চিন্তার জগৎ। এভাবেই চলছে গ্রহণ-বর্জনের নিরন্তর চক্র।

কালের এই চক্রে সবকিছুতে পরিবর্তনের ছোঁয়া লাগলেও একমাত্র ইসলাম-ই চৌদ্দশত বছর ধরে চিন্তা-চেতনা ও জ্ঞান বিকাশের অবিকৃত ও পরিপূর্ণ ধারায় রয়েছে বিরাজমান। মানবজাতির জন্য নির্দেশিকা হিসেবে নাযিল হওয়া ইসলামের বার্তাসমূহের রয়েছে সমসাময়িক ও আগামী জীবনের উপযোগিতা। ইসলামের সুমহান সেই বার্তাগুলো-ই বিশ্বাসী মানুষের দ্বারে পৌঁছে দেওয়ার লক্ষ্যে 'সমকালীন প্রকাশন'-এর পথচলা।

সমকালীন প্রকাশন

ইউ মাস্ট ডু বিজনেস

ড. তাওফিক চৌধুরী

ইউ মাস্ট ডু বিজনেস

কেন এ বই?

উদ্যোগ গ্রহণ এবং ব্যবসা আজ অব্দি সমাজের বহু মানুষের কাছে খুব দুর্বোধ্য একটি বিষয়। তবে এ ব্যাপারে অনেকের ইচ্ছা ও আগ্রহ রয়েছে। কিন্তু বাস্তবায়নের পন্থা কিংবা চিন্তার গতিপথটা হয়তো এখনো ঠিক করা হয়নি। হতে পারে সেটা সঠিক উদ্দেশ্য, জ্ঞান ও অনুপ্রেরণার অভাব। আবার হতে পারে শুরুর আগেই কাল্পনিক ব্যর্থতার জেঁকে বসা ভয়। এর সাথে যোগ হয় নানারকম প্রশ্ন : ব্যবসার ধরন কী হবে? কিংবা এমন কি কোনো নীতি আছে যা সবার জন্য প্রযোজ্য?

এক্ষেত্রে আদর্শ হিসেবে কেউ সামনে থাকলে কাজ অনেকটা সহজ হয়ে যায়। আর এই কাজটাই করে থাকেন শাইখ তাওফিক চৌধুরি। এই পুস্তকেও তার তরফ থেকে আগ্রহীদের জন্য রয়েছে সাড়াজাগানো কিছু দিকনির্দেশনা। চমকপ্রদ বিষয় হলো, বক্তা পরম আকাঙ্ক্ষিত পার্থিব এই বিষয়টির আলোচনায় উদাহরণ টেনেছেন ইসলাম থেকে। ধর্মকে অনেকে বিত্ত-বৈভবের সাংঘর্ষিক মনে করলেও এই সফল ব্যবসায়ী কিন্তু তা মনে করেননি।

প্রতিটি কাজ সম্পন্ন করার জন্য দরকার কিছু সুনির্দিষ্ট অভ্যাস ও দক্ষতা। একজন উদ্যোক্তার ক্ষেত্রেও তা সমানভাবে জরুরি। এ কাজের

জন্য প্রয়োজন কার্যকরী পদক্ষেপ, সুগঠিত পরিকল্পনা এবং মহৎ কর্মদর্শন। আলোচক তার অভিজ্ঞতা ও প্রভাবশালী বচন দ্বারা সেগুলো সংক্ষিপ্তাকারে উপস্থাপন করেছেন।

চমৎকার এই আলোচনাটি মুসলিম অন্ট্রাপ্রানার নেটওয়ার্কের সঙ্গে ডা. তাওফিক চৌধুরির একটি সাক্ষাৎকারের আলোকে রচিত। বর্তমানে তিনি মালয়েশিয়ায় অবস্থান করছেন। তার জন্ম বাংলাদেশে হলেও বেড়ে ওঠা সৌদি আরবে। পড়াশোনার সুবাদে কিছুকাল অস্ট্রেলিয়াতেও কাটিয়েছেন। এর মাঝে নাস্তিক্যবাদ থেকে ফিরে এসেছেন ইসলামে। বর্তমানে তিনি একজন বিলিয়নিয়ার মুসলিম।

ইউ মাস্ট ডু বিজনেস

ব্যবসা কেন দরকার?

অর্থসম্পদ মানব-জীবনের সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ একটি অংশ। পকেটে পয়সা না থাকলে পৃথিবীর বুকে টিকে থাকা খুব মুশকিল। আপনজনের কাছ থেকে ন্যূনতম সম্মানটুকুও মেলে না অর্থ নেই বলে। যে মানুষটা দুদিন পরপর টাকার জন্য হাত পাতে অন্যের কাছে, কতদিন সম্মান ধরে রাখা যায় তার প্রতি? ব্যক্তিগত, পারিবারিক, সামাজিক, রাষ্ট্রীয় ইত্যাদি প্রতিটি ক্ষেত্রেই অর্থের গুরুত্ব অপরিসীম। অর্থ ছাড়া এক কদমও অগ্রসর হওয়া যায় না এই পৃথিবীতে। জন্ম থেকে শুরু করে মৃত্যু পর্যন্ত জীবনের এমন কোনো অধ্যায় নেই, যেখানে অর্থের প্রয়োজন পড়ে না। অর্থাৎ অর্থসম্পদ আমাদের জীবনের অতি প্রয়োজনীয় একটি উপাদান।

সম্পদ গড়ে তোলার ক্ষেত্রে কোনো বাধা নেই ইসলামের পক্ষ থেকে। তবে শর্ত হলো, উপার্জন হতে হবে হালাল। হালাল পন্থায় যেকোনো পেশা কিংবা কাজের মাধ্যমে রিজিক অন্বেষণ করা যেতে পারে। তবে উপার্জনের সর্বাধিক উত্তম ও শ্রেষ্ঠ পন্থা হচ্ছে ব্যবসা করা। কারণ, ব্যবসার দ্বারা দ্বীনের যত বেশি খিদমত করা যায়, মানুষের মাঝে যত বেশি সেবা পৌঁছে দেওয়া যায়, তা আর অন্য কোনো পেশার মাধ্যমে

সম্ভব হয়ে ওঠে না। এমনকি ব্যবসার দ্বারা উপার্জনের পরিমাণটাও হয় সবচেয়ে বেশি।

সর্বকালের সর্বশ্রেষ্ঠ মানব মুহাম্মাদ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম নিজেও ছিলেন একজন সফল ব্যবসায়ী। তার সততা, ন্যায়নিষ্ঠতা, আচার-ব্যবহার, বুদ্ধিমত্তা ও ব্যাবসায়িক লেনদেন ছিল অন্য সবার থেকে ভিন্ন। আর এ কারণেই তখনকার সকল ব্যবসায়ীর তুলনায় তার লাভের পরিমাণও ছিল সবচেয়ে বেশি। বিষয়টি খাদিজা রাযিয়াল্লাহু আনহার নজর কাড়ে। কারণ, তিনি নিজেও একজন ব্যবসায়ী।[১] ব্যবসার গলি-ঘুপচি ও লাভ-লোকসানের হিসাব তার খুব ভালো করেই জানা। খাদিজা রাযিয়াল্লাহু আনহার সঙ্গে নবিজির বিয়ের ক্ষেত্রেও ব্যবসা খুব গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেছিল।

আল্লাহ তাআলা পবিত্র কুরআনে ঘোষণা করেছেন—

আর আল্লাহ কিছুতেই মুমিনদের বিরুদ্ধে কাফিরদের কর্তৃত্ব দেবেননা।[২]

এ আয়াতটি ঘুম ভাঙানোর আয়াত। প্রসিদ্ধ আলিমগণ আয়াতটির ব্যাখ্যায় বলেছেন, এখানে মুসলিমদেরকে অন্যের ওপর নির্ভরতা কাটিয়ে নিজে কিছু করা এবং আত্মনির্ভরশীল হওয়ার ব্যাপারে আদেশ

[১] মূলত তিনি একজন বিনিয়োগকারী ছিলেন। পুরুষ ব্যবসায়ীদের মাধ্যমে তিনি ব্যবসায় বিনিয়োগ করে মুনাফা লাভ করতেন।—*সিরাতু ইবনি হিশাম*, খণ্ড : ১; পৃষ্ঠা : ১০০; *আস-সিরাতুন নববিয়্যাহ*, আলি আস-সাল্লাবি, পৃষ্ঠা : ৭০ [প্রকাশনা : দারু ইবনি কাসির, দামেশক]

[২] সুরা নিসা, আয়াত : ১৪১

করা হয়েছে। অর্থাৎ অন্যের ওপর নয়, নির্ভরশীলতা সম্পূর্ণ নিজের ওপর হওয়াটা আবশ্যক বলে জানিয়েছেন তারা। পাশাপাশি একজন মুসলিমকে সবসময় আগে আগে থাকতে হবে, কখনো পিছিয়ে পড়া চলবে না।[১]

মহামহিম আল্লাহ কুরআনের অসংখ্য আয়াতে বারবার সাদাকাহ করার কথা বলেছেন—

তোমরা সালাত আদায় করো এবং যাকাত প্রদান করো।[২]

এখানে যাকাত ও সাদাকাহ প্রদানের নির্দেশ দিচ্ছেন আল্লাহ তাআলা, কিন্তু কারো কাছে অর্থই যদি না থাকে, তাহলে গরিব-দুখীদের প্রতি সাদাকাহ করবেটা কী দিয়ে?

সব সমস্যার সঠিক সমাধান থাকা পূর্ণাঙ্গ জীবনব্যবস্থা দ্বীন-ইসলাম আমাদের জানাচ্ছে, যারা দান করে এবং অসহায়ের প্রতি সহায়তার হাত বাড়িয়ে দেয়, তারা সেসব লোকের তুলনায় হাজার গুণে ভালো, যারা কৃপণতা করে সাদাকাহ থেকে দূরে থাকে। এই সবকিছু জানার পরে এখন সাদাকাহ করতে গেলে, আপনার অবশ্যই সামর্থ্য থাকা প্রয়োজন। আর সামর্থ্য তো অর্থ থাকা, না-থাকার ওপরেই নির্ভর করে। তাই সামর্থ্য অর্জনে প্রতিটি মুসলিমের জন্য ব্যবসা করা এবং অন্যকে এর প্রতি আন্তরিক উৎসাহ প্রদান একান্ত কাম্য বিষয় বলেই প্রতীয়মান হয়।

---

[১] *তাফসিরু ইবনি কাসির*, খণ্ড : ৪; পৃষ্ঠা : ৩১৫-৩১৬ [প্রকাশনা : মাকতাবাতু আওলাদুশ শাইখ]

[২] সুরা বাকারা, আয়াত : ১১০ ও অন্যান্য

চিরায়ত সত্য ধর্ম ইসলামের চলে আসা সুমহান কালপরিক্রমায় আমাদের সামনে আদর্শ ব্যবসায়ী হিসেবে ঘুটঘুটে অন্ধকারে ধ্রুবতারার মতো জ্বলজ্বল করছে নবি-রাসুল, ন্যায়পরায়ণ ব্যক্তিবর্গ এবং বিখ্যাত সব আলিমের নাম। যেমন : আবু হানিফা, আব্দুল্লাহ ইবনুল মুবারক, ইমাম মুসলিম ও ইমাম নাসায়ি রাহিমাহুমুল্লাহ—এরা সবাই ছিলেন তাদের সময়ের সফল ব্যবসায়ী। রাসুল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম নিজেও ব্যবসায়ী ছিলেন। তাই নির্দ্বিধায় এ কথা বলা চলে, ব্যবসা করা মোটেও দূষণীয় কিছু নয়; বরং ব্যবসা করাটা অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

ব্যবসা ব্যক্তিকে নিজের ওপর নির্ভরতা শেখায়। ব্যক্তির সম্মান ও মর্যাদা বাড়িয়ে দেয় বহুগুণে। ব্যবসা করলে অর্থসম্পদ বৃদ্ধি পায়, কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যে পৌঁছাতে যখন যেখানে দরকার, পরিমিত ও ঠিকঠাক খরচ করাটা ব্যক্তির পক্ষে খুব সহজ ও তার আয়ত্তাধীন হয়ে ওঠে।

ধনসম্পদ কি মন্দ জিনিস?

সাধারণ অনেক মুসলিম ধনসম্পদকে খারাপভাবে দেখে এবং ধনসম্পদ থাকাকে খারাপ মনে করে। সমাজের ধনীদেরকে অবজ্ঞার চোখে দেখে কিংবা তাদের প্রতি একধরনের নেতিবাচক মনোভাব লালন করে। এটা সম্পূর্ণ পরাজিত একটি মানসিকতা; যেন ধরেই নিয়েছে যে, সে হেরে গেছে। হিংসা এবং অজ্ঞতার অন্ধকূপে শ্যাওলার মতো ধীরে ধীরে জন্মায় এই মানসিকতা। হিংসা আর অজ্ঞতা দুটোর সহাবস্থান কিন্তু খুবই ক্ষতিকারক। তাই ধনসম্পদের প্রতি এ ধরনের মনোভাব পোষণ করা একদমই অমূলক।

মুসলিম জীবনের আদর্শ—সাহাবিগণ সম্পদ ও প্রাচুর্যকে কখনো ঘৃণা করেননি। ঘৃণা তারা করতেন ঠিকই; তবে সেটা সম্পদকে নয়, বরং

দান না করে সেটাকে জমিয়ে রাখাকে। প্রচণ্ডভাবে ঘৃণা করতেন তারা এটা। হালাল উপায়ে ধনসম্পদ অর্জন করায় তো কোনো ক্ষতি নেই, এতে আবার কীসের ঘৃণা!

জান্নাতের সুসংবাদপ্রাপ্ত চারজন সাহাবিকে ইসলামের প্রথম খলিফা আবু বকর রাযিয়াল্লাহু আনহু কিনে নিয়ে মুক্ত করেছিলেন।[১] কাফিরের অধীনে দাস হয়ে থাকার দুর্বিষহ জীবন থেকে মুক্ত করে দিয়ে বুক ভরে স্বাধীনতার বাতাস টেনে ইসলাম গ্রহণ ও পালনে তাদের সহায়তা করেছিলেন তিনি। বিলাল রাযিয়াল্লাহু আনহুকে কে মুক্ত করেছিলেন? এসব প্রশ্নের উত্তরে আবু বকর রাযিয়াল্লাহু আনহুর নাম-ই সামনে জ্বলজ্বল করে। মুসলিম আইডল ও জীবন পরিচালনার মাপকাঠি সাহাবিগণ রাযিয়াল্লাহু আনহুম কখনোই টাকা কামানোর বিপক্ষে ছিলেন না; বরং তারা টাকা জমা করে রাখা ও অহেতুক খরচের ঘোরবিরোধী ছিলেন। টাকা কামানো আর জমা করে রাখা—দুটো সম্পূর্ণ আলাদা।

ব্যক্তিগতভাবে আমি যত বেশি সম্ভব টাকা কামানোর পক্ষে। মিলিয়ন মিলিয়ন টাকা-পয়সা না, এত কম টাকাকে আর যাই হোক মোটেও 'বেশি' বলা যায় না; মিলিয়নের ঘরে এসে কারো টাকা-পয়সা কামানোর ইচ্ছা ও আশা আটকা পড়ে গেলে, থেমে গেলে এবং শেষ হয়ে গেলে আমি বরং হতাশই হই। এত কম, এত কম! এতটুকুন-ই যদি উচ্চাশার দৌড় হয়, তাহলে তাদের সঙ্গে সময় নষ্ট করার কোনো

---

[১] প্রাথমিক যুগে যেসব ক্রীতদাস সাহাবি ইসলাম গ্রহণ করেন, মক্কার কাফিররা তাদের ওপর পাশবিক অত্যাচার চালায়। আবু বকর রাযিয়াল্লাহু আনহু তাদেরকে অর্থের বিনময়ে ক্রয় করে দাসত্ব থেকে মুক্তি দেন। তাদের মধ্যে বিলাল, আমির ইবনু ফুহাইরা, উম্মু উবাইস ও যুনাইরা রাযিয়াল্লাহু আনহুমের নাম সবিশেষ উল্লেখযোগ্য।—*সিরাতু ইবনি হিশাম,* খণ্ড : ১; পৃষ্ঠা : ৩৯৩

মানেই হয় না। যাদের স্বপ্নের কোনো সীমা-পরিসীমা নেই; মিলিয়ন নয়, বিলিয়ন বিলিয়ন এবং তারও বেশিতে যাদের উচ্চাশা থেমে যায় না, তাদের সঙ্গেই আমি বসতে চাই।

সম্প্রতি বিলিয়নিয়ারদের বর্তমান সংখ্যা নিয়ে একটি গবেষণা হয়েছিল। এই সময়ে বিশ্বজুড়ে আনুমানিক ২৪০০ বিলিয়নিয়ার রয়েছে। মজার একি সাথে ভাবার বিষয় হলো, তাদের বেশিরভাগই একদম নিঃস্ব অবস্থা থেকে উঠে এসেছে। এদের গল্পগুলো জিরো থেকে হিরো হওয়ার। তারা বিপুল সম্পদের মালিক হলেও তাদের অধিকাংশ সম্পদই ব্যয় হচ্ছে আল্লাহর অসন্তুষ্টিতে। এর বিপরীতে মুসলিমরা কী করছে? আমার-আপনার কি উচিত নয়, অর্থ উপার্জন করে আল্লাহর সন্তুষ্টির খাতে ব্যয় করা? সর্বদিক দিয়ে আমাদের আদর্শ সাহাবিগণের জীবনেই দেখুন এমন কত কত উদাহরণ। তারা উপার্জন করেছেন, দান করেছেন; উপার্জন করেছেন, দান করেছেন; উপার্জন করেছেন, দান করেছেন; থেমে থাকেননি।

ইসলামের ইতিহাসে সর্বপ্রথম ব্যাংক ছিলেন যুবাইর ইবনুল আওয়াম রাযিয়াল্লাহু আনহু। অসম্ভব ক্ষমতাধর একজন মানুষ ছিলেন তিনি। বর্তমান সময়ের ব্যাংকের মতো তার আমলের লোকজন নিজেদের অর্থ-সম্পদ তার কাছে গচ্ছিত রাখতে চাইত। তার ইন্তিকালের পর দেখা গেল, স্ত্রীদের জন্য তার পরিত্যক্ত সম্পত্তির প্রতিটি ভাগ প্রায় ৫৬ মিলিয়ন ইউএস ডলার সমমূল্যের। মোট চারজন স্ত্রী ছিল তার। আলাদা আলাদা করে তাদের প্রত্যেকের জন্য তিনি ৫৬ মিলিয়ন ডলারের সম্পত্তি রেখে গিয়েছিলেন। এখানেই কি শেষ? না, এটা তো তার মোট সম্পদের ছত্রিশ ভাগের এক ভাগ মাত্র। অর্থাৎ, ছত্রিশ ভাগের মাত্র একভাগ সম্পত্তির দামই ২২৪ মিলিয়ন ডলার! (চার স্ত্রীর একজনের

জন্য ৫৬, চার ৫৬ মিলে ২২৪।) আমার-আপনার কত টাকা আছে? আমরা কি জান্নাতে যেতে পারব? তিনি কিন্তু ঠিকই জান্নাতে যাবেন, ইনশা আল্লাহ। অথচ কী বিপুল পরিমাণে দান করে গেছেন তিনি, আবার পরিবারের জন্য কী পরিমাণ রেখেও গেছেন! সুবহানাল্লাহ!

সুতরাং, সম্পদের প্রতি অবহেলা-অবজ্ঞার এই পরাজিত, দুর্বল ও সস্তা মানসিকতা থেকে বেরিয়ে আসতে হবে। গরিব হয়ে থাকার মানসিকতা পাল্টে অনেক সম্পদশালী হতে হবে, বিশ্বের সবচেয়ে বড় বিলিয়নিয়ার আপনাকেই হতে হবে। বিত্তশালী হওয়ার পাশাপাশি কৃপণ না হয়ে দিল খুলে এবং উন্মুক্ত হস্তে দান করতে হবে। ফিরিয়ে আনতে হবে ইসলামের সোনালি দিনগুলোর হারিয়ে যাওয়া সুন্নাহ; উমার ও আবু বকর রাযিয়াল্লাহু আনহুমার সেই সুন্নাহ, পুরো সম্পদের অর্ধেক দান করার সেই সুন্নাহ, সম্পদ পুরোটাই ধরে দান করে দেওয়ার সেই সুন্নাহ।[১]

হাল আমলের ওয়ারেন বাফেটদের মতো ধনাঢ্য ব্যক্তিত্বরাও নিজেদের সম্পদের অধিকাংশই দান করে দিয়েছেন। মূল বিষয় হলো, উপার্জন

---

[১] ৯ম হিজরিতে (তাবুক যুদ্ধের প্রাক্কালে) রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম সবাইকে নির্দেশ দিলেন দান করার জন্য। উমার রাযিয়াল্লাহু আনহু বলেন, তখন আমার কাছে পর্যাপ্ত সম্পদ ছিল। মনে মনে বললাম, দানের প্রতিযোগিতায় আজ আমি আবু বকরের ওপরে জিতে যাব। অতঃপর আমি আমার সমস্ত সম্পদের অর্ধেক নিয়ে রাসুলের সেবায় হাজির হলাম। তিনি বললেন, পরিবারের জন্য কী পরিমাণ রেখে এসেছো? আমি বললাম, যেটুকু এনেছি, তার অনুরূপ পরিমাণ। এ সময় আবু বকর রাযিয়াল্লাহু আনহু তার সমস্ত মাল-সম্পদ নিয়ে হাজির হলেন। রাসুল বললেন, হে আবু বকর! তোমার পরিবারের জন্য কী রেখে এসেছো? তিনি বললেন, তাদের জন্য আমি আল্লাহ আর তাঁর রাসুলকে রেখে এসেছি। [*জামি তিরমিযি* : ৩৬৭৫; *সুনানু আবি দাউদ* : ১৬৭৮; *মিশকাত* : ৬০২১ 'আবু বকরের মর্যাদা' অনুচ্ছেদ]

করে সেটা আবার নিজেই দান করাটা অনেক আনন্দের ব্যাপার। নিজের জিনিস নিজের ইচ্ছামতো দান করা। অন্যের সম্পদ দান করে এই আনন্দ কখনো পাওয়া যাবে না। এই আনন্দটা তারাও পান বা পান বলেই দান করেন। এমনিতেই বিপুল পরিমাণে অর্থসম্পদ উপার্জন করতে পারাটা অনেক অনেক আনন্দের। হালাল মাধ্যমে হলে তো এ আনন্দের মাত্রা আরো বহু-বহুগুণে বেড়ে যাবে। আর হালাল পথে উপার্জন করে সেটা দান করতে পারলে হৃদয়ে হারাম উপার্জন থেকে দানের তুলনায় আরো অনেক অনেক বেশি প্রফুল্লতা ও প্রশান্তি বয়ে আনবে, ইনশা আল্লাহ।

আব্দুর রহমান ইবনু আউফ রাযিয়াল্লাহু আনহুর ব্যবসা

ইসলামের ইতিহাসে নবি-রাসুল, সাহাবা আজমাইনসহ অসংখ্য মুসলিম মনীষার জীবনীতে ব্যবসায়ী, উদ্যোক্তা বা সম্পদশালী হওয়া-সংক্রান্ত অসংখ্য ঘটনার দেখা মেলে। তন্মধ্যে আব্দুর রহমান ইবনু আউফ রাযিয়াল্লাহু আনহুর ঘটনাটি এখানে বিশেষভাবে উল্লেখযোগ্য। কারণ, তিনি সম্পদশালী হয়েছিলেন সম্পূর্ণ নিজের সততার জন্য। সাধারণত ব্যবসার ক্ষেত্রে অনেক বড় একটি কৌশলের কথা সবাই ভুলে যায়, ইবনু আউফ সেটাকে যথাযথভাবে খাটিয়েছিলেন। সুযোগের সদ্ব্যবহার করতে তিনি কোনো ছাড় দেননি। কৌশলটি খুবই সাধারণ— 'ব্যবসার স্বচ্ছতা এবং ক্রেতাদের সুবিধার কথা সবসময় মাথায় রাখা'।

আব্দুর রহমান ইবনু আউফ রাযিয়াল্লাহু আনহু অর্থ উপার্জন করতেন ঘোড়া বিক্রি করে। বাজারে ব্যাপক প্রসার ও সুখ্যাতি থাকায় ক্রেতারা ঘোড়া কিনতে শুধু তার কাছেই আসতো। কৌশলের গুণে ক্রেতা কখনো হাতছাড়া হতো না তার। উদাহরণস্বরূপ, ঘোড়া কিনতে এসে কেউ

জিজ্ঞেস করল, 'আচ্ছা আব্দুর রহমান, এই ঘোড়াটার দাম কতো?' তিনি বললেন, 'এক হাজার স্বর্ণমুদ্রা।' দাম পছন্দ হওয়া এবং ইবনু আউফের ঘোড়া বিষয়ক অভিজ্ঞতাসহ তার ঘোড়াশালে প্রচুর পরিমাণে নানান জাত ও বাহারের ঘোড়ার ভিড়ে পছন্দের সাথে সবকিছু মিলে যেতে দেখে, ক্রেতা থলি থেকে স্বর্ণমুদ্রা বের করে দাম পরিশোধ করতে যাবে এমন সময় তিনি বলে উঠতেন, 'দাঁড়ান, দাঁড়ান, হাজার মুদ্রা দিয়েন না। দেখেন, দাঁতটা একটু ভাঙা, লেজের কিছু জায়গায় পশমও খানিকটা নেই। মনে হচ্ছে, সামান্য সমস্যা আছে, ঘোড়াটা কেমন যেন মলিন মলিন দেখাচ্ছে। খাঁটি আরবীয় ঘোড়াও নয় এটা, এর মা কিন্তু ভারতীয় জাত, ইত্যাদি ইত্যাদি।'

মোটকথা, আব্দুর রহমান ইবনু আউফ আদতে খুবই সৎলোক ছিলেন। অন্যদের মতো দাম না বাড়িয়ে তিনি বরং পণ্যের খুঁত দেখিয়ে দেখিয়ে দাম কমানোর চেষ্টা করতেন। শেষপর্যন্ত ক্রেতাই বলতো, 'না, না আব্দুর রহমান, আমি তোমার সাথে এইটা করতে পারব না, এত কমে আমি নিতে পারব না ভাই, তুমি আর চাপাচাপি করো না।' ক্রেতার প্রতি আব্দুর রহমান রাযিয়াল্লাহু আনহু যেমন ভ্রাতৃত্ব দেখাতেন, তারাও তেমন সৌহার্দ্য বজায় রাখত। এগুলো বিফলে যেত না, ক্রেতার সঙ্গে তার হৃদ্যতাপূর্ণ সম্পর্ক গড়ে উঠতো এবং তার ক্রেতা সবসময় শুধু তার হাতেই থাকতো, শুধু তা-ই নয়; ধীরে ধীরে খদ্দের বাড়তে বাড়তে তিনি বাজারের সবচেয়ে বড় ঘোড়া ব্যবসায়ী হয়ে ওঠেন। তার কৌশল ছিল এটাই—'স্বল্প লাভ, অধিক বিক্রি'।

সৌদি আরবে আমার এক মাল্টি-বিলিয়নিয়ার বন্ধু আছে। বয়স মাত্র ৪৬ বছর। সম্পদের পরিমাণ তার ১৭ বিলিয়ন সৌদি রিয়াল! একবার সে কিছু সম্পত্তি কেনার পরে এক লোক এসে তাকে জানায়, 'আরে ভাই,

এটা তো আপনার নিজের সম্পত্তি, নিজেই টের পান নাই!' মানে, নিজেই নিজের সম্পত্তি কিনেছে। হা হা।

ভারি মজার মানুষ। রিয়াদে তার অনেক সম্পদ। একবার তাকে জিজ্ঞেস করেছিলাম, 'তুমি এত টাকার মালিক হলে কী করে বন্ধু!' সে উত্তর দিয়েছিল, 'আমার কৌশলটা আসলে সবার চেয়ে একটু ভিন্ন। অন্য সবাই সম্পত্তি কিনে ১০—১৫ % লাভের আশায় এক বা দুই বছর ফেলে রাখে। আমি ভাই এসবে নাই। আমার ৫ % লাভ হলেই হলো। যেহেতু কম লাভের আশা করি, তাই বিক্রিবাট্টাও আমার দ্রুত হয়ে যায়।

এবার আসো, তোমাকে একটা মজার হিসেব দেখাই। ৫ % লাভে বছরে আমি ছয়টি জমি বিক্রি করতে পারি, অথচ অন্য ব্যবসায়ীরা ১৫ % লাভে বছরে জমি বিক্রি করে মাত্র একটা। এবার তুমিই বলো, লাভ কে বেশি করছে?' পাশাপাশি একটা বাড়তি সুবিধার কথাও সে বলেছিল, অন্যরা যেটা ঠিক বুঝে উঠতে ও ধরতে পারেনি, ৫ % লাভ রেখে পরিমাণে বেশি বিক্রি করায় সব রিয়েল এস্টেট এজেন্টের কাছে খবর হয়ে গিয়েছিল, সম্পত্তি বিক্রি করতে চাইলে বা টাকার দরকার পড়লে তাদের মুহাম্মাদের কাছেই দৌড়াতে হবে। কারণ, সে সবসময় সম্পত্তি কেনা-বেচার মধ্যেই থাকে। এভাবেই দিনে দিনে আমি সবার কাছে একজন দরকারি ও কাজের মানুষ হয়ে উঠলাম, আর সবচেয়ে সেরা ডিলগুলো ধীরে ধীরে আমার কাছেই আসতে শুরু করল। খুবই সামান্য লাভে বেশি বেশি বিক্রি করায় আমি আজ বিলিয়ন রিয়াল কামাতে পেরেছি।'

উপার্জন ও সম্পদ বৃদ্ধির গতি-প্রকৃতি নির্ধারণে এখানে যথেষ্ট ভাবনার উপাদান রয়েছে।

সবচেয়ে বড় অনুপ্রেরণা

ব্যবসা এবং বিপুল পরিমাণে সম্পদ অর্জন করতে একজন মুসলিমের জন্য সবচেয়ে বড় অনুপ্রেরণা হওয়া দরকার—আল্লাহর রাস্তায় দেদারসে খরচ করতে পারার সক্ষমতা থাকা। হাতে বিপুল পরিমাণে সম্পদ না থাকলে দেদারসে দান করা কখনোই সম্ভব না। সুতরাং, এটাই সবচেয়ে বড় অনুপ্রেরণা। এ বিষয়ে আমি আরেকজন বিলিয়নিয়ারের সঙ্গে আলাপ করেছি। 'উপার্জনে অনুপ্রেরণা কী হতে পারে' এই বিষয়ে মিলিয়নিয়ারদের সঙ্গে কথা বলাটা শুধু শুধু সময় নষ্ট করা ছাড়া আর কিছু না। কারণ, আমার দাদিও একজন মিলিয়নিয়ার। নিজের বাড়িটা বিক্রি করলে তার হাতেও মিলিয়ন ডলার চলে আসবে। এখন দাদির কাছ থেকে তো আর টাকা বানানো শিখতে চাইবে না কেউ! সুতরাং, একজন মাল্টি বিলিয়নিয়ারের কাছ থেকেই এই শিক্ষাটা নেওয়া যাক।

এই মানুষটি গোটা মালয়েশিয়ার মধ্যে সবচেয়ে ধনী। মজার বিষয়, তার গল্পও জিরো থেকে হিরো হওয়ার। মাত্র ১০ বছর বয়সে তিনি নৌকায় চেপে ইয়ামান থেকে মালয়েশিয়ার তীরে এসে নামেন। মালয়েশিয়ায় এসে তার প্রথম কাজ ছিল, পায়ের জুতোজোড়া বিক্রি করে দেওয়া। জুতো বিক্রির টাকা দিয়ে এরপর তিনি কিছু চাল কেনেন। এভাবে সারাদিন ছুটোছুটি আর বিকিকিনি করে কিছু অর্থ জোগাড় করে দিনশেষে মায়ের কাছে গিয়ে বললেন, 'মা, দেখো আজ আমি এই ১০ রিঙ্গিত আয় করেছি।' দশ রিঙ্গিত আনুমানিক দুইশ টাকা। ব্যাপার-স্যাপার সব শুনে তার মা বললেন, 'ভালো করেছ, এবার অর্ধেক দান করে দাও।' ১০ বছরের কচি মন কি আর তা মানতে পারে! তিনি তখন মাকে যা বলেছিলেন, সাধারণ সব উদ্যোক্তার আচরণ ও মানসিকতা কোনোটাই এর বাইরে না; এইটা খুবই খারাপ, সফলতার নাগাল পেতে

এই মানসিকতা থেকে বেরিয়ে আসাটাই দরকারি ও আবশ্যক। কী বলেছিলেন তিনি? তিনি বলেছিলেন, 'মা, আমি কি এই দশ রিঙ্গিত এখন রেখে দিতে পারি? আমি এইটা আবারো খাটাতে চাই। এখন পাঁচ রিঙ্গিত দান করার চেয়ে এভাবে কয়েকবার বিনিয়োগের মাধ্যমে বারেবারে তা বৃদ্ধি করে আরো অর্থ দান করতে পারলে কেমন হয় মা?' মা বললেন, 'না বাবা। আল্লাহ বরকত দিয়েছেন বলেই তুমি অর্থ উপার্জনে সক্ষম হয়েছো, তাই এত চিন্তা না করে দান করে দাও।' শুরুটা তার এভাবেই হয়েছিল।

সম্পদ উপার্জন করতে পারা মূলত আল্লাহর পক্ষ থেকে আসা একটা সুবর্ণ সুযোগ বৈ আর কিছু না। বিনিয়োগ করা মূলধন থেকে উঠে আসা লাভের চেয়েও অনেক বেশি উপার্জন আপনি এই সুযোগ থেকে করতে পারবেন। সুতরাং, সুবর্ণ সুযোগ হাতে পেয়েও তাতে হেলা করা উচিত নয় মোটেও। একজন উদ্যোক্তার মূল দক্ষতাই হলো শূন্যস্থান (সুযোগ) থেকে সম্পদ বের করে আনা। প্রতিটি সুযোগই তার কাছে অর্থোপার্জনের সম্ভাবনা। মূলধন আছে দেখেই যে সে কামাচ্ছে, মোটেও তা নয়; সে মূলত আল্লাহর পক্ষ থেকে আসা এই সুযোগেরই সদ্ব্যবহার করে। উদ্যোগ গ্রহণের পুরো ব্যাপারটাই এখানে লুকিয়ে আছে; সেটা আর কিছুই না, স্রেফ নিজের টাকা ব্যবহার করা ছাড়াই অর্থক্ষেত্র তৈরি করা। তা না হলে অনেকের কাছেই দেখবেন প্রচুর সম্পদ আছে, কিন্তু সেটা খাটিয়ে আরো সম্পদ সে বের করে আনতে পারে না। তাই আল্লাহর পক্ষ থেকে এই আসা সুযোগটাই মূলত উপার্জনের আদি ও অকৃত্রিম উৎস।

ব্যাপারটা কিন্তু নিজের কাছে থাকা এক মিলিয়নকে আরেকবার বিনিয়োগ করে দুই মিলিয়ন বানানো না; এটা তো টাকা কামানোর খুবই সহজ

ও সাধারণ সিস্টেম। একজন সত্যিকারের উদ্যোক্তা হয়ে উঠতে চাইলে একদম শূন্য থেকে অর্থ বের করা জানতে হবে। এই জন্যই সাদাকাহ করাটা গুরুত্বপূর্ণ। যেহেতু এই সুযোগগুলো আল্লাহর পক্ষ থেকে আসে, সাদাকাহের মাধ্যমে সেই আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জন করতে হবে। তাই বলে আবার গণহারে সব দিয়ে দেওয়া যাবে না। সাদাকাহর জন্য উপার্জনের ৫০% নির্ধারণযোগ্য, না-হলে ন্যূনতম ২০% হলেও করতে হবে; উপার্জন বৃদ্ধিতে এটা গুরুত্বপূর্ণ ও অবশ্যকর্তব্য। অনেকের ব্যবসা বৃদ্ধির মূল কৌশলই এই সাদাকাহ। আমার ব্যবসা বৃদ্ধির কৌশলও এটা। কিছু কিছু মানুষের দানের পরিমাণ দেখে তো আমি আকাশ থেকে পড়ি! কী অবিশ্বাস্য পরিমাণে দান করেন তারা। বিনিয়োগের এই মূল ও প্রধান মাধ্যমটিকে আবারো জাগিয়ে তুলতে হবে।

উদ্যোগে সফল না হলে কী হবে?

'সফলতা না পেলে কী হবে? ব্যর্থতার ভয় থেকে বেরিয়ে আসব কীভাবে?'—এরকম অনেক প্রশ্ন আছে। আচ্ছা! কেউ গাড়ি চালাতে গেলেও তো মারা যেতে পারে। এমনও তো হতে পারে, আপনি সুন্দরমতো রাস্তা দিয়ে হাঁটছেন, আচমকা পাশের বিল্ডিংটা আপনার গায়ে ভেঙে পড়ল কিংবা সাধারণ কোনো খাবার খেয়েই জীবাণু সংক্রমিত হয়ে আপনি মারা গেলেন! বাসে, ট্রেনে বা বিমানে চড়েছেন; হঠাৎ এক্সিডেন্টেও তো মারা যেতে পারেন ইত্যাদি ইত্যাদি এমন প্রতিদিনের সমস্ত কাজ, সমস্ত জায়গা, যেকোনো কিছুতে, যেকোনো জায়গায় ও যেকোনো সময়ে আপনার সঙ্গে ভয়ংকর কিছু ঘটে যেতে পারে। তাই বলে কি আপনি ঘরে বসে থাকবেন? বাইরেই বের হবেন না? কিন্তু এতেও তো স্বস্তি নেই; ঘরের ভেতরেও তো কতকিছু ঘটতে পারে! প্রশ্ন হলো, এর শেষটা কোথায়? আপনি কি শুধু ভয়ই পেয়ে

যাবেন? যারা ভয় পাওয়ার, তারা সব সময় সব জায়গাতেই ভয় পাবে। নিজেকে ঘরের কোনায় বন্দি করে রাখার মতো চিন্তা-ভাবনার সমস্ত দরজা-জানালা বন্ধ করে মস্তিষ্ককে উপার্জনের বেলায় গড়পড়তা স্রোতে ভাসিয়ে দিয়ে গা এলিয়ে বসে থাকবে। মূলত আশংকার বিষয় হওয়া উচিত, আল্লাহ যেন আপনার ঝুঁকিগ্রহণের দুর্লভ ক্ষমতাটা কেড়ে না নেন। ঝুঁকি নেওয়া মোটেও দূষণীয় কিছু নয়। না হলে আপনি সাহসী হবেন কীভাবে বলুন তো? ভয়কে জয় করাই তো সাহস। আগে তো ভয়ের উপস্থিতি থাকতে হবে, যাতে তা জয় করে সাহসী হওয়া যায়। সুতরাং, নির্দ্বিধায় বলা চলে, উদ্যোক্তা হলো 'সাহসী'র একটা অন্য নামমাত্র। কারণ, তার মধ্যে ভয় ছিল, ভয়কে সে জয় করেছে। আমাদেরকে তাই সাহসী হতে হবে। প্রচণ্ড সাহসী।

ইসলাম সবসময় আমাদের সাহসী হতে বলে ও শেখায়। ভয় পাওয়া চলবে না। এক সুদীর্ঘ কাল ধরে আমরা ভয়ে ভয়ে জীবন কাটিয়েছি; ছাড়তে না চাওয়া চাকরিটা আপনাকে ভীতু বানিয়ে রেখেছে। অনেকেই বলে, '(চাকরি না থাকলে) ভাড়া পরিশোধ করব কোত্থেকে?' দেখো কাণ্ড! তাহলে আমি বা আমার মতো উদ্যোক্তারা কি ভাড়া দেয় না? তাদের কি ভাড়া পরিশোধ করা লাগে না? একটু চিন্তা করলেই আসলে সমাধান বের হয়ে আসে, হাজার হোক আপনি তো একজন বুদ্ধিমান মানুষ।

খুবই, খুবই করুণ অবস্থা আমাদের; মোটামুটি বা কোনোরকম একটা ভালো অবস্থায় থাকলেই অধিকাংশ মানুষ খুশি। মাসশেষে ভাড়া ঠিকঠাক মতো শোধ করতে পারলেই সালাম দিয়ে বসে থাকছে, কিন্তু জান্নাতের বড় বড় অংশগুলোর মূল্য তো এই এখানে, দুনিয়াতেই পরিশোধ করতে হবে, সেখানকার সম্পদ আপনাকে এখান থেকেই

কিনতে হবে, স্ত্রী-হুরদের মাহর তো এখনই, এই পৃথিবীতেই দিতে হবে; পরকালের এই হিসেব যাদের আছে, তারা কিন্তু একটুও বসে নেই। এই মানুষগুলোই সাহসী আর সাহসীরাই এগিয়ে যায়। তাই এখনই সময় বুকে সাহস সঞ্চার করার। সাহস জোগাতে যদি না-ই পারেন কিংবা কাজটা খুব কঠিন বলে মনে হয়, তবে অন্তত সাহসীদের সান্নিধ্যে যান। ঝুঁকিগ্রহণের কোনো বিকল্প নেই; এগিয়ে যাওয়া ও সফলতার নাগাল পাওয়ার রাস্তা এই একটাই। আবার এর মানে কিন্তু মোটেও অপরিণামদর্শিতা নয়; বরং বলা চলে শুধু অপরিণামদর্শী ঝুঁকিই অপরিণামদর্শিতা। ঝুঁকি নেওয়ার আগে বিষয়টা জেনে-বুঝে তো অবশ্যই নিতে হবে, কিন্তু আর যাই হোক মোটেও ভয় পাওয়া চলবে না। ঝুঁকি নেওয়াকে নিজের অভ্যাসে পরিণত করতে হবে।

একটু পেছনে তাকিয়ে জীবনের প্রতি নেওয়া সবচেয়ে বড় ঝুঁকিটার কথা মনে করুন। আপনি অন্যের ব্যবসায় বেগার খেটে চাকরি করছেন, সামান্য কয়েক টাকা পেয়েই খুব খুশি! এই কি আপনার জীবন? এই সামান্য ও তুচ্ছ জীবনের জন্য তো আমরা আসিনি। আমরা এর চেয়েও অনেক অনেক ভালো কিছু করতে সক্ষম।

চাকরি হারালে মানুষ হা-হুতাশ শুরু করে, রীতিমতো ভেঙেই পড়ে অনেকে; যেন সব হারিয়ে ফকির-মিসকিন হয়ে গেছে। আল্লাহর কসম! আমি তখন আল্লাহর প্রশংসাই করি। টিভি এবং রেডিওতেও বলেছি, ‘আলহামদুলিল্লাহ, মুসলিমরা চাকরি হারাচ্ছে। আলহামদুলিল্লাহ ইয়া রব, আলহামদুলিল্লাহ।’ আলহামদুলিল্লাহ তারা চাকরি হারাচ্ছে। কারণ, অবশেষে অন্যের পুঁজি জোগানো থেকে বেরিয়ে এসে এবার তারা নিজেরা কিছু করতে পারবে।

এটা সত্য যে, পৃথিবীতে সবাই ব্যবসার মাধ্যমে আয় করবে না, কিন্তু দিনশেষে এমন কিছু ব্যবসা আছে, যা সবাই করতে পারে। দুঃখজনক হলো, বেশিরভাগ মানুষ ব্যবসাটাকেও চাকরির মতো গ্রহণ করেছে; যেন চাকরি দরকার বলেই তারা ব্যবসা শুরু করেছে। ব্যবসাটা তাদের জন্য আসলে একটা চাকরি হয়ে দাঁড়িয়েছে। ব্যবসাতে তার চিন্তা-ভাবনা একদম চাকরির মতোই। এখন বলেন, যে এভাবে ব্যবসা করে, তার ব্যবসা কীভাবে দাঁড়াবে? কোনোভাবেই এটা উচিত ও কাম্য নয়, কারো কাছ থেকেই নয়। নিজের জন্য কাজ করার মতো একটা কঠিন পদক্ষেপ তো ইতোমধ্যেই তারা নিয়ে ফেলেছে; এটাই সবচেয়ে কঠিন ছিল, এখন আমাদের উচিৎ তাদের সঙ্গে থাকা, তাদের উৎসাহ দেওয়া, প্রয়োজনে পাশে দাঁড়ানো। আমার ব্যক্তিগত লক্ষ্য—অন্তত ১০,০০০ মুসলিম মিলিয়নিয়ার তৈরি করা। আল্লাহর তাওফিক থাকলে আমি এটা করবই করব, ইনশা আল্লাহ।

নেটওয়ার্কিং : একটি অপরিহার্য দক্ষতা

একজন সফল উদ্যোক্তা কখনো কেবল চিন্তার ওপর ভরসা করে বসে থাকে না। সফল হতে হলে অবশ্যই বিশেষ কিছু দক্ষতা থাকা প্রয়োজন। অনেক কিছু জানতে ও শিখতে হয়। সকল দক্ষতাকে জমা করে একটা সামগ্রিক দক্ষতা বিশেষভাবে অর্জন করতে পারলেই সফল উদ্যোক্তা হয়ে ওঠা সম্ভব। যেসব দক্ষতার ওপর ভর করে ব্যক্তি সফল উদ্যোক্তা হয়ে ওঠে, নেটওয়ার্কিং তার মধ্যে অপরিহার্য।

যথাযথ মানুষদের সঙ্গে সময় কাটানো এবং সংযোগ ও নেটওয়ার্ক গড়ে তুলতে পারলে অর্থোপার্জন সময়ের ব্যবধান-মাত্র। কারণ, আপনার দশজন বন্ধুর মোট সম্পদকে দশ দিয়ে ভাগ করলে আপনার

নিট সম্পদও পাওয়া যাবে। আপনার ঈমানের ক্ষেত্রেও সেই একই ব্যাপার। দশজন বন্ধুর কী পরিমাণ ঈমান আছে, কতটা মজবুত তাদের বিশ্বাসবোধ, কতটুকু আমল করে—সব দশ দিয়ে ভাগ করেন, আপনার ঈমানের হাল-হাকিকত বেরিয়ে আসবে।

সুতরাং, একটা ভালো নেটওয়ার্ক গড়ে তোলাটা অপরিহার্য ও খুবই দরকারি। আমি একজন ডাক্তার, দাওয়াতের কাজেও আমার বেশ ব্যস্ততা; এসবের ভিড়েও একটা নতুন হাসপাতাল নির্মাণ নিয়ে অন্যদের সাথে কথা বলি, ৫০০ শয্যা বিশিষ্ট হাসপাতাল তৈরি নিয়ে আলাপ চলমান রাখি। এছাড়াও ব্যবসায়ীদের বাংলাদেশ থেকে বড় বড় চালান এনে বিক্রির পরামর্শ দিই ইত্যাদি ইত্যাদি। এভাবে প্রতিদিন আমি কমপক্ষে শত মিলিয়ন ডলারের চুক্তি করছি এবং মানুষকে তা কামাতে সাহায্যও করছি। এটা অবশ্যই মনে রাখবেন, টাকা একদিন না একদিন আপনার কাছে আসবেই, তবে সেই আসার মাধ্যম হলো—সুবিস্তৃত ও শক্তিশালী একটা নেটওয়ার্কিং। সম্পদশালী হয়ে ওঠার জন্য এর প্রয়োজনীয়তা খুবই গুরুত্বপূর্ণ, অনস্বীকার্য ও অপরিহার্য।

তিনটি সেরা অভ্যাস

সব সফলতার পেছনেই অভ্যাসের হাত আছে। ব্যবসায় সফল হওয়ার জন্যও বেশ কিছু অভ্যাস গড়ে তোলাটা গুরুত্বপূর্ণ। এর মধ্যে সবার আগে জরুরি হলো, নিজের জ্ঞানার্জনের জন্য অর্থব্যয় করাটা। উদাহরণত, উপার্জনের রাস্তা বানাতে জ্ঞানার্জনের জন্য কত টাকা খরচ করা দরকার হতে পারে? আমি এর পেছনে প্রতি বছর ১৪ থেকে ১৫ হাজার ডলার ব্যয় করি। উদ্যোক্তার দক্ষতা, যে দক্ষতা অর্থসম্পদ আয় করতে সাহায্য করে, এভাবে নেতৃত্ব প্রদানের দক্ষতাসহ প্রতিকূলতার

সব ঝড়-ঝাপটার বিরুদ্ধে পাহাড়ের মতো অটল থেকে লক্ষ্যপানে দুর্বার ছুটে চলা এবং কার্যপরিক্রমায় নিজের টিমের একজন সুযোগ্য সদস্য হয়ে ওঠবার জন্য সহযোগী সকল বিষয়ে আমি যথাযথ জ্ঞানার্জনের পেছনে অর্থব্যয়ে কখনো কৃপণতা করি না। আমার বয়স এখন ৪০ এর কাছাকাছি। এই বয়সে এসেও আমি নিজেকে সমৃদ্ধ করতে ১৪ থেকে ১৫ হাজার ডলার খরচ করি। আপনি কত টাকা খরচ করেন? বেশিরভাগ লোক-ই এখন বলবে, 'আমি তো *রিচ ড্যাড, পুওর ড্যাড* বইটি কিনেছি'। বলছেন কী? এই এত দিনে এসে আপনি *রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড* কিনছেন? কেউ বলবে, 'ও হ্যাঁ, হ্যাঁ, আমি *ক্যাশফ্লো কোয়াড্র্যান্ট* কিনেছি।' তো, এখন এসে কিনেছেন এটা? 'ও হ্যাঁ, *মেক আ মিলিয়ন বিফোর লাঞ্চ* কিনেছি'— এখন এই বই কিনছেন আপনি? একটা বইয়ের মূল্য আর কতো হবে, ১০ পাউন্ডের মতো? আর আমি পড়ালেখার জন্য বছরে নিজের পেছনে ১৫ হাজার ডলার খরচ করি। আপনি কত খরচ করছেন, এটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ বিষয়।

নিত্যনতুন কৌশল ও কর্মপন্থাগুলো সম্পর্কে শিক্ষা অর্জন করা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। তাই শিক্ষা, শিক্ষা এবং শিক্ষা। কর থেকে বাঁচার উপায় শিখুন, ধনীদের জীবনযাত্রা সম্পর্কে জানুন, সেরা কর্মকৌশলগুলো খুঁজুন, প্রপার্টিতে ঠিকঠাক বিনিয়োগের পন্থা জানুন। সফলতা পেতে হলে অবশ্য অবশ্যই জ্ঞান অর্জন করতে হবে। প্রতিটি উদ্যোক্তাকে নতুন বিষয়াদি শিখতে বছরে নিজের পেছনে অন্তত ১০,০০০ ডলার খরচ করতে হবে। এটা হচ্ছে প্রথম কথা।

দ্বিতীয় গুরুত্বপূর্ণ বিষয়, একজন বিজ্ঞ উপদেষ্টা থাকা। প্রত্যেকের জন্যই এটা খুব গুরুত্বপূর্ণ। জিবরিল আলাইহিস সালাম ছিলেন রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জন্য এমনই একজন উপদেষ্টা।

একজন উপদেষ্টা বা পরামর্শদাতা জগদ্দল পাথরের মতো জমে ও থমকে থাকা আপনাকে ও আপনার চিন্তা-ভাবনাকে পেছন থেকে ধাক্কাতে ধাক্কাতে সামনে এগিয়ে নিয়ে যাবে এবং সফলতার দীর্ঘ সফরে সম্পদের মোহে পড়ে মূল রাস্তা ছেড়ে ছিটকে পড়া থেকে আপনাকে রক্ষা করবে। আমি অনেক ভালো ভালো মানুষের পরামর্শদাতা হওয়ার সুযোগ পেয়েছি আলহামদুলিল্লাহ। আমার যারা উপদেষ্টা আছেন, তারাও আলহামদুলিল্লাহ প্রচুর পরিমাণে অর্থ উপার্জন করেন। বর্তমান সময়ে সামাজিক উদ্যোগ নিয়েই আমার ব্যস্ততা; কারণ, এই বিষয়টাতে আমি যথেষ্ট দক্ষ। ইতোমধ্যেই অনেক অর্থ উপার্জন করে ফেলেছি। নিজের জন্য আরও কামানো আপাতত পরবর্তী সময়ের জন্য তুলে রাখলাম। এখন উম্মাহর কল্যাণে অর্থক্ষেত্র তৈরি করব, নতুন নতুন প্রকল্প গ্রহণে তাদের সর্বাত্মক সহায়তা করব। এই লক্ষ্যে অনেকগুলো বিষয়ে কার্যক্রম শুরু করে দিয়েছি। সুতরাং, আপনিও নিজের জন্য একজন সুযোগ্য, বিজ্ঞ উপদেষ্টা ও পরামর্শদাতা খুঁজে বের করুন।

উদ্যোক্তার জন্য একজন পরামর্শদাতার সাহচর্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ। দক্ষতা ও সফলতা অর্জনে তার ভূমিকা অপরিসীম। একজন পরামর্শদাতা শতশত বইয়ের সারমর্ম শুধু একটা উপদেশ দিয়েই বুঝিয়ে দিতে পারেন। অনেক কিছু তারা খুব সহজেই ধরে ফেলতে পারেন, কিন্তু আপনি সেটা বোঝেন না। কারণ, আপনি সেই সমস্যারই ডুবজলে হাবুডুবু খাচ্ছেন। কঠিন ও মরিয়া এই সময়টাতে তারা আপনাকে রক্ষা করবেন, ঠিক পথটা ধরিয়ে দেবেন।

কিন্তু ভালো পরামর্শদাতা কীভাবে চিনবেন? একজন ভালো পরামর্শদাতা আপনাকে সময় দেবেন এবং অবশ্যই সৎ থাকবেন। আর যাই হোক, অর্থের নেশায় পাগল ও মাতাল ব্যক্তিকে কখনো পরামর্শক

বা উপদেষ্টা হিসেবে গ্রহণ করা যায় না। উপদেষ্টা হিসেবে তাকেই নির্বাচন করুন, সিদ্ধান্ত নেওয়ার ব্যাপারে যিনি ঠিকঠাক দিক-নির্দেশনা দিতে পারেন। এমন ব্যক্তি সবসময় আপনার ইখলাস বৃদ্ধিতে সহায়তা করবেন। সবশেষে, আপনি তাকেই উপদেষ্টা হিসেবে নির্বাচন করুন, যিনি সৎভাবে অর্থ উপার্জন করেছেন, লালসায় পড়ে কখনো হারাম পথে পা বাড়াননি।

তৃতীয় বিষয় হলো, উপার্জনের একদম প্রথম থেকেই সাদাকাহ করার অভ্যাস বজায় রাখা। এটা খুবই জরুরি। পরে দেওয়ার জন্য বসে থাকাটা মোটেই কাম্য নয়। আগে আগেই সাদাকাহ করবেন। মালয়েশিয়ার সবচেয়ে ধনী জনাব বুখারির মতো হতে হবে এক্ষেত্রে। তিনি উপার্জনের প্রথম থেকেই দান করা শুরু করেছিলেন। আমি এমন অনেক ধনবান মানুষকেই চিনি, তারা প্রত্যেকেই বিলিয়নিয়ার। এই বিলিয়নিয়াররা সাদাকাহর মাধ্যমেই নিজেদের বিপুল সম্পদ অর্জন করেছেন। সাদাকাই ছিলো তাদের মূল পুঁজি।

আমার বাচ্চাদের বলেছি, 'আমি তোমাদের খুব ভালো করে শেখাব, তোমাদের প্রথম ব্যবসা দাঁড় করাতে সহায়তাও করব, সবকিছু করব তোমাদের জন্য; কিন্তু আমার কোনো সম্পদে তোমরা ভাগ পাবে না। তোমাদের জন্য আমার কাছ থেকে কিছু রেখে যাওয়ার আশাও কোরো না। কারণ, আমি যদি তোমাদের জন্য কিছু রেখে যাই, কিন্তু তোমরা সম্পদ অর্জন করা না জানো, এই সম্পদ তাহলে তোমরা ধরে রাখতে পারবে না। এর বিপরীতে তোমরা যদি সম্পদ অর্জন করা শিখে ফেলো, তাহলে আমার টাকার কোনো প্রয়োজন নেই তোমাদের। আমার সম্পদ হবে মুহাম্মাদ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের উম্মাতের জন্য; তবে আমি তোমাদের অধিকার ও নিজের দায়িত্ব যথাযথভাবেই রক্ষা করব।

তোমাদের জন্য সবচেয়ে ভালো শিক্ষা নিশ্চিত করব, যেন পৃথিবী থাকে তোমাদের হাতের মুঠোয়, আর তোমাদের হৃদয়ে থাকেন আল্লাহ।'

সন্তানদের প্রতি আমার বক্তব্য এটাই। মাশা আল্লাহ, সমস্ত প্রশংসা মহান আল্লাহর, আমার বাচ্চারা অনেকটাই এগিয়ে আছে। ইতোমধ্যে তারা নিজেদের ব্যবসা পর্যন্ত শুরু করে দিয়েছে। আমার বড় ছেলে ১৪ বছর বয়সে তার প্রথম ব্যবসা শুরু করেছে। এর মধ্যেই সে দুই-তিন হাজার রিংগিত আয় করে ফেলেছে। আলহামদুলিল্লাহ। আমি তাকে ব্যবসায়ের বিভিন্ন রকম কলাকৌশল শেখাচ্ছি। যা আমি শিখেছি ত্রিশের কোঠায়, অনেক দেরিতে। আর সে শিখছে মাত্র ১৪ বছর বয়সে। সে আমার চেয়েও অনেক ভালো করবে, ইনশা আল্লাহ।

ড. তাওফিক চৌধুরি বিশ্ববিখ্যাত মার্সি মিশনের প্রতিষ্ঠাতা-প্রধান। এটি বর্তমান বিশ্বের সবচেয়ে দ্রুত বর্ধনশীল মুসলিম সামাজিক উদ্যোগগুলোর মধ্যে অন্যতম। ইসলামিক ইউনিভার্সিটি অব মদিনার শারিয়াহ বিভাগ থেকে তাওফিক চৌধুরি গ্র্যাজুয়েশন লাভ করেছেন।

একটি বহুজাতিক আইটি কোম্পানির প্রাক্তন সিইও থেকে বর্তমানে তিনি একাধারে একজন পেশাদার ব্যবসায়ী, প্র্যাকটিসিং মেডিকেল ডাক্তার, কর্পোরেট এবং ব্যাবসায়িক প্রশিক্ষক। ইসলামি আইন-বিধান, ফাইন্যান্স এবং মেডিকেল এথিক্সের ওপর বিশেষ ব্যুৎপত্তি তাকে একজন আন্তর্জাতিক ব্যক্তিত্বে পরিণত করেছে।

মানবজীবনে অর্থ-সম্পদের গুরুত্ব, ইসলামের অর্থনৈতিক দৃষ্টিভঙ্গি এবং সফল উদ্যোক্তা হয়ে ওঠার কার্যকরী কৌশল সবিস্তারে তুলে ধরা হয়েছে এ বইয়ে। ড. তাওফিক চৌধুরি যুগপৎ প্র্যাক্টিসিং মুসলিম এবং একজন সফল উদ্যোক্তা। ইসলামের অর্থনৈতিক দৃষ্টিভঙ্গি থেকে তিনি তার উদ্যোক্তা জীবনে ব্যাপকভাবে লাভবান হয়েছেন। ব্যবসায় ইসলামি নীতিমালা কাজে লাগিয়ে আমরাও কীভাবে সফল উদ্যোক্তা হয়ে উঠতে পারি, সেসব খুঁটিনাটিই মুসলিম অন্ট্রাপ্রনার নেটওয়ার্কের সঙ্গে একটি সাক্ষাৎকারে চমৎকারভাবে উপস্থাপন করেছেন তিনি। এ বইটি সেই সাক্ষাৎকারের আলোকেই রচিত।

বিক্রয়কেন্দ্র :
১১/১, ইসলামী টাওয়ার (২য় তলা)
বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০
ফোন : ০১৬১৬-৬২৬-৬৩৬